

Irina Sedergren

PERUSTETTAVAN KAHVILAN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Opinnäytetyö
Liiketalouden AMK-tutkinto

Toukokuu 2016

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Irina Sedergren	Tradenomi	Toukokuu 2016
Opinnäytetyön nimi		29 sivua
Perustettavan kahvilan liiketoimintasuunnitelma		18 liitesivua
Toimeksiantaja		
Irina Sedergren		
Ohjaaja		
Lehtori Marita Kankaanranta		
Tiivistelmä		
<p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää yrityksen perustamisprosessin vaiheita, saada riittävästi tietoa oman yritystoiminnan aloittamiseksi ja valmistaa kaikki siihen tarvittavat asiakirjat, liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat. Opinnäytetyön tavoitteena oli myös selvittää perustettavan kahvilan kannattavuus- ja menestymismahdollisuuksia Kouvolan alueella, rahoitusmahdollisuudet sekä mahdolliset riskit.</p>		
<p>Liiketoimintasuunnitelman laatimista varten on käytetty internetistä saatavaa pohjaa. Liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään liikeideaan, yritysmuodon valintaan, kirjanpitoon, markkinointiin, liiketilan tarpeisiin, rahoitukseen ja yrityksen riskeihin liittyviä asioita. Perustamislaskelmien, eli kannattavuus-, rahoitus- ja myyntilaskelmien avulla, pyrittiin saamaan arvio rahoitustarpeesta ja selvittämään rahoitusmahdollisuudet. Tämän lisäksi työn tavoitteena oli tehdä valmis paketti tarvittavia asiakirjoja, jotka pystyttäisiin viemään eteenpäin viranomaisille yrityksen perustamista varten.</p>		
<p>Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä on käytetty laadullista eli kvalitatiivista menetelmää. Teoriatietoa tähän opinnäytetyöhön on saatu enimmäkseen yrityksen perustamisoppaista, kirjallisuuslähteistä ja internetistä, eli perehdytty aiheeseen valmiin kirjallisen materiaalin ja oman havainnoinnin kautta.</p>		
<p>Opinnäytetyön lopputuloksena on saatu valmis liiketoimintasuunnitelma laskelmineen ja tarvittavat asiakirjat, jotta ne voidaan viedä eteenpäin. Valmis liiketoimintasuunnitelma liitetään työn loppuun erillisenä. Opinnäytetyöstä ja liiketoimintasuunnitelmasta saatu hyvä pohja, jotta voidaan hyödyntää yritystä perustaessa, monet asiat kuitenkin kaipaavat lisäselvittämistä ja tutkimusta, esimerkiksi markkinointitutkimus.</p>		
Asiasanat		
kahvila, yrityksen perustaminen, liikeidea, liiketoimintasuunnitelma		

Author	Degree	Time
Irina Sedergren	Bachelor of Business Administration	May 2016
<hr/>		
Thesis Title		
Business Plan for a Café Being Established		29 pages 18 pages of appendices

Commissioned by

Irina Sedergren

Supervisor

Marita Kankaanranta, Senior Lecturer

Abstract

The goal of this thesis was to define the stages of establishing a company, get all necessary information about starting own business and prepare all the necessary documentation, calculations and the business plan. Another goal of this thesis was to find out the established café's profitability and chances of success in the Kouvola region, funding opportunities as well as potential risks.

In the business plan preparation, a process template found on the internet was used. Business plan is dealing with business idea, choosing the right company form, bookkeeping, marketing, necessity of commercial property, funding and risks of business. With the help of the calculations, such as profitability, financing and sales calculation, the author tried to provide an estimate of financing needs and explore funding opportunities. In addition, the purpose of this thesis was to make a complete package of necessary documents, to be taken to the authorities to push forward the establishment of the company.

The research method used in the thesis was qualitative method. The theory of this thesis has been mostly taken from the company establishment guide, literary sources and from the Internet, meaning that I became familiar with the topic through ready-made written material and own perception. The Business Concept for the business plan is the author's own and the author's own reflections and thoughts have been used in it.

The end results of this thesis is a ready business plan with all the calculations and necessary documents to bring forward. Ready business plan is attached to this work as separate document. Thesis and business plan is a good base, that can be used while opening a business. However, many things need further clarification and research, such as marketing research.

Keywords

café, company establishment, business concept, business plan

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet	6
1.2	Opinnäytetyön tausta.....	7
2	YRITTÄJYYS JA YRITTÄJYYDEN MUODOT	8
3	YRITYKSEN PERUSTAMISPROSESSI.....	10
3.1	Liiketoimintasuunnitelma	11
3.2	Liikeidea	12
3.3	SWOT-analyysi.....	13
3.4	Yritysmuodon valinta	13
3.4.1	Toiminimi.....	13
3.4.2	Avoin yhtiö.....	14
3.4.3	Kommandiittiyhtiö.....	14
3.4.4	Osakeyhtiö	15
3.5	Asiakkaat	15
4	MARKKINOINNIN KILPAILUKEINOT	16
4.1	Tuote	17
4.2	Hinta	17
4.3	Saatavuus.....	18
4.4	Viestintä.....	18
4.5	Henkilöstö ja asiakaspalvelu.....	19
5	YRITYKSEN PERUSTAMISEEN LIITTYVÄT LASKELMAT	19
5.1	Yrittäjän sosiaaliturva, työttömyysvakuutus ja muut vakuutukset	20
5.1.1	Yrittäjän työttömyysturva.....	20
5.1.2	Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)	21
5.2	Kirjanpito.....	21
5.3	Yrityksen toimitilan hankkiminen ja lupa-asiat	21
5.4	Riskit.....	22
6	YRITYKSEN RAHOITUS JA TUET	23
7	POHDINTA	24

LÄHTEET.....	26
LIITTEET	29

LIITTEET

Liite 1. Oman yrittäjätestin yhteenveto

Liite 2. Aloittavan yrittäjän muistilista

Liite 3. Tärkeät linkit

Liite 5. Liiketoimintasuunnitelma (erillinen tuotos)

Jokaisella meistä on oma syy ryhtyä yrittäjäksi. Joku halua enemmän itsenäisyyttä ja riippumattomuutta, joku toinen taas ei pysty toteuttamaan riittävästi itseään ja omia ideoita nykyisessä työpaikassaan, kolmas haluaa ansaita enemmän ja hankkia paremman toimeentulon itselleen ja perheelleen. Joillekin on taas tärkeä olla oma itsensä, määrätä itse toiminnastaan ja aikataulustaan. Joku on taas keksinyt jonkun hyvän idean ja haluaa hyödyntää sen itse. Myös nykyiseen elämäntilanteeseen liittyvät tekijät kuten työttömäksi joutuminen, perheyrittäjän jatkaminen ja niin edelleen voivat ratkaista yrittäjäksi ryhtymisen.

Maan talouskasvun kiihdyttäminen edellyttää, että yhä useammat ihmiset ryhtyisivät yrittäjiksi, varsinkin nykyisellä taloudellisella tilanteella.

Yrittäjyys on kuitenkin iso askel jokaisen ihmisen elämässä ja yrityksen perustamisen taustalla oleva lähtökohta on oma halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi.

Pelkkä halu ja tahto eivät riitä, vaan yrittäjäksi ryhtyminen on pitkäaikaisen pohdinnan ja miettimisen tulos. Tämä pohdiskelu on tärkeää, välttämätöntä ja jopa ratkaisevaa.

Tilastokeskuksen mukaan Suomessa 28 806 uutta yritystä aloitti toimintansa ja 30 849 lopetti toimintansa vuonna 2014. Perustettu yritykset vuonna 2014 kuitenkin vähenivät 4,9 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Lopettaneiden yritysten määrä taas lisääntyi. Lopettaneita yrityksiä oli 12,8 prosenttia enemmän kuin vuonna 2013.

Alkavalla yrittäjällä ei usein ole riittävästi tietoa siitä, mistä apua olisi saatavissa nopeimmin ja edullisimmin, mistä pitää aloittaa ja mitä pitää ensiksi tehdä. Kun asiat on huolella suunniteltu, on aloittavan yrittäjän helpompi lähteä liikkeelle ja aloittaa toimintansa.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Tämän opinnäytetyön aiheena on selvittää yrityksen perustamisprosessin vaiheita ja valmistaa kaikki siihen tarvittavat asiakirjat ja laskelmat. Tavoitteena on myös selvittää perustettavan kahvilan kannattavuus- ja menestymismahdollisuuksia Kouvolassa, rahoitusmahdollisuudet sekä mahdolliset riskit.

Opinnäytetyön tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma laskelmineen, joiden perusteella arvioidaan yrityksen menestymismahdollisuudet Kouvolan alueella. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen käytetään internetistä saatavat pohjat ja täytetään niitä valmiiksi. Varsinainen kahvilan liiketoimintasuunnitelma on työn liitteenä (liite 5), ja liiketoimintasuunnitelmassa liikeideaan, yritysmuodon valintaan, kirjanpitoon, markkinointiin, liiketilan tarpeisiin, rahoitukseen ja yrityksen riskeihin liittyviä asioita. Perustamislaskelmien avulla pyritään saamaan arvio rahoitustarpeesta ja selvittämään rahoitusmahdollisuudet. Lisäksi pyritään tekemään valmis paketti tarvittavia asiakirjoja, jotka pystytään viemään eteenpäin viranomaisille yritystä perustettaessa.

1.2 Opinnäytetyön tausta

Matkustaessani paljon Euroopassa olen havainnut, että eurooppalaiset kahvilat ja leipomot eroavat suomalaisista kahviloista. Vaikka suomalaiset juovat eniten kahvia maailmassa, pääasiassa kahviloista löytyy perus kahvia (www.ess.fi). Aika harvoissa kahviloissa tarjotaan erikoiskahvia. Euroopan kahvilat ovat lämpöisiä, kodikkaita ja niissä on ihana pullan tuoksu. Eurooppalaisissa kahviloissa tekee mieli istua kauan ja nautiskella erikoiskahvista. Suomalaiset kahvilat ovat taas paljon yksinkertaisempia ja jonkun verran vanhanaikaisia. Suomalaiset kahviloiden pitäjät eivät panosta kahvilan sisustukseen ja asiakkaiden viihtyvyyteen, mikä on suurin erehdys. Maailmassa kaikki muuttuu ja myös kahviloiden kulttuuri muuttuu, joten ihmiset kaipaavat jotain uutta. Hyvien tuotteiden tarjoilun ja asiakaspalvelun lisäksi kahvilan pitää olla viihtyisä, että asiakas haluaisi palata sinne uudelleen. Näistä havainnoista syntyi idea perustaa kahvila, joka on viihtyisä, kodikas ja erottuu muista kahviloista.

Tämän opinnäytetyön merkitys on suuri itselleni, koska näiden tietojen perusteella on tarkoitus perustaa toimiva ja kannattava yritys. Uskon opinnäytetyön olevan hyödyllinen, koska opin sen kautta paljon uusia asioita, saan tietoa yrityksen perustamisvaiheista ja pystyn käyttämään kaikki saadut tiedot hyväksi.

Mikä yrittäjyys on? Yrittäjyys on ensinnäkin halu toteuttaa itseään, olla riippumaton ja tarjota muille omia taitoja ja osaamisiaan. Yrittäjyys on myös uskominen omaan liikeideaan ja sen toteuttamiseen. Yrittäminen voi olla joko elämän tapa tai keino työllistää itsensä ja hankkia rahaa.

Yrittäminen on pääasiassa keino hankkia toimeentuloa. Toiselle se on itsenäistymistä ja itseään toteuttamista, toiselle se on taas harrastusta, kolmas ryhtyy yrittäjäksi jatkaakseen perheyrittystä. Jokaisella yrittäjällä on oma tausta, mutta jokainen yrittäjä toivoo, että hänen yrityksensä on kannattavaa ja menestyksellinen. Monille yrittäjille on tärkeintä oman persoonan merkitys.

Kuka tahansa voi pyrkiä yrittäjäksi, mutta menestyvällä yrittäjähenkisellä persoonalla taitojen lisäksi täytyy olla myös henkilökohtaisia ominaisuuksia.

Yleensä yrittäjät ovat itseensä uskovia ja osaavia ihmisiä, jotka uskaltavat ottaa riskejä. Yrittäjältä täytyy löytyä myös seuraavia ominaisuuksia:

- ahkera
- luova
- rohkea
- oma-aloitteinen
- tuloksiin pyrkivä
- kyky tehdä päätöksiä
- myyntitaitoinen
- on valmis ottamaan harkittuja riskejä
- sietää epävarmuutta
- halu oppia jatkuvasti uutta
- organisointikykyinen
- halu toimia tuloksellisesti ja pärjätä kilpailussa
- kommunikointikykyinen

(Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

Näitä ominaisuuksia ei tarvitse olla kaikkia aloittavalla yrittäjällä. Tämä lista on vain suuntaa antava, eikä ole olemassakaan listaa yrittäjyysominaisuuksista, jotka on pakko olla. Yrittäjyyttä suunnitelleessaan täytyy huolellisesti tutkiskella itseään ja miettiä yrittäjäksi ryhtymisen syitä. Aloittavan yrittäjän kannattaa käyttää apuna erilaisia testejä, jotka löytyvät Internetistä, esimerkiksi sopiva testi löytyy verkkosivulta (www.yrityssuomi.fi) Testien avulla aloittava yrittäjä voi arvioida omaa sopivuutta yrittäjäksi (oma yrittäjätestin yhteenveto, liite 1).

Yritystä perustavalle aloittelevalle yrittäjälle täytyy tuntea se toimiala, jolle hän aikoo yrityksensä perustaa. Useimmiten yrityksiä syntyy harrastustoiminnasta saadun kokemuksen pohjalta, mutta sen enempää kokemusta aloittavalla yrittäjällä ei ole.

Yhteiskunnassa yritykset ovat merkittävä osa, koska yritykset tarjoavat ihmisille mahdollisuutta ansaita elantonsa työtä tekemällä ja antavat mahdollisuutta toteuttaa itsensä. Yritykset luovat uusia työpaikkoja yhteiskunnassamme, maksava veroja, tarjoavat kuluttajille uusia tuotteita ja palveluja (Perustamis-
opas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

Vaikka nykyään Internetissä on paljon tietoa yrityksen perustamisesta ja on olemassa internet-sivuja, josta saa helposti tietoa, miten perustaa yritystä, niin jokainen aloitteleva yrittäjä jossain vaiheessa voi tarvita neuvoa. Tässä osiossa kerätty tietoa tahoista, joilta aloitteleva yrittäjä yrityksen perustamisvaiheessa saa tarvittaessa apua ja neuvoa (liite 3).

Yrittäjyyden muodot ovat monenlaisia. Yritystä voidaan perustaa täysin uuden idean perusteella tai käyttää jo olemassa olevaa ideaa. Useimmiten yritykset perustetaan idealla tehdä jonkin vanha asia uudella tavalla.

Aloittava yrittäjä voi ostaa jo valmiin yrityksen, pyrkiä Franchising tai sivutoimen yrittäjäksi. Aina yritystä ei tarvitse perustaa ihan nollasta.

Yksi tapa ryhtyä yrittäjäksi on valmiin toimivan yrityksen ostaminen, tällöin yrityksellä on jo esimerkiksi valmis yritystoiminta, liikevaihto ja asiakaskunta, mikä saattaa pienentää yritystoiminnan riskiä. Yrittäjä voi ostaa koko toimivan yrityksen, yrityksen osan, pelkkä liiketoiminta tai liiketoiminnan osa. Valmiin yrityksen ostamiseen liittyvät tietyntaiset riskit, esimerkiksi henkilö- ja asiakasriskit, keskeneräiset oikeudenkäynnit ja reklamaatiot, tulevat lainsäädännön muutokset, myyntisaatavissa yli kuusi kuukautta vanhat laskut. Pelkän liiketoiminnan ostaminen on turvallisempi vaihtoehto kuin koko yrityksen ostaminen, koska silloin vanhat vastuut ja velat eivät siirry uudelle omistajalle. Myytävänä olevia yrityksiä löytyy esimerkiksi internetosoitteesta (www.yritysporssi.fi).

Yritystoimintaan voi myös lähteä perustamalla Franchising-yritystä. Franchising-yrittäjyys voi olla helpoin vaihtoehto yrityksen perustamiseen. Franchising mahdollistaa yritystoiminnan aloittamisen ilman omaa liikeideaa, mutta

Franchising-ketjun yrittäjän on noudatettava ketjun konseptia ja maksaa korvausta oikeudesta käyttää ketjun liikeideaa, jonka franchising-tarjoaja on kehittänyt ja suunnitellut. Korvauksia ovat yleensä liittymismaksu, yhteistyömaksu ja markkinointimaksu. Franchising-yrityksiin ja ohjeisiin voi tutustua seuraavissa internetsivuilla: www.franchising.fi ja www.ketju.fi.

Päätyön ja opiskelun ohella yritystoiminta voi aloittaa sivutoimisena yrittäjänä ja kokeilla, onko liiketoiminta kannattavaa, löytyykö riittävästi asiakkaita ja miten liiketoiminta kehittyy. Sivutoimisen yrittäjän taloudellinen riski on pienempi (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

3 YRITYKSEN PERUSTAMISPROSESSI

Yrityksen perustamisvaiheessa on hyvä laatia itselle suunnitelmaa aikatauluineen. Suunnitelman ja aikataulun noudattaminen helpottaa ja nopeuttaa aloitettavaa yrittäjää toteuttamaan ideansa. Yritys-Suomi verkkosivuilta, löytyy muistilista aloittavalle yrittäjälle (www.yrityssuomi.fi, liite 2), joka kannattaa hyödyntää yrityksen perustamisvaiheessa. Perustamisoppaalta vuodelta 2015 löytyi hyvä esimerkki yrityksen perustamisvaiheista. Kuva 1 antaa hyvän kuvan siitä, mistä pitää aloittaa perustukseen yritystä.



Kuva 1. Yrityksen perustamisen vaiheet (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015)

3.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta. Liiketoimintasuunnitelma kuvaa, miten liiketoimintaa toteutetaan ja sen tarkoitus on analysoida liikeideaa. Liiketoimintasuunnitelmassa esitetään yrityksen tavoitteet tulosbudjetin, rahoituslaskelman ja muiden laskelmien muodossa.

Suunnitelmassa käydään läpi tuotteen tai palvelun ominaisuudet, asiakasryhmät, markkinoiden kilpailutilanne, yrittäjän osaaminen sekä yrityksen markkinointisuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi myös mahdolliset riskitekijät, niiden vaikutus yrityksen menestymiseen.

Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa on oltava realistinen myös yrityksen perustamiseen liittyvistä riskeistä, esimerkiksi rahoituksen järjestäminen, mahdollinen taidon tai tiedon puute, tietämättömyys verotuksesta tai sopimuksista. Liiketoimintasuunnitelman ei tarvitse olla pitkä.

Liiketoimintasuunnitelmasta on paitsi hyötyä itselle yrittäjälle, se on myös hyvä työväline neuvottelutilaisuuksissa rahoittajien, tavarantoimittajien, liikekumppanien ja vuokranantajien kanssa. Liiketoimintasuunnitelma tarvitaan myös haettaessa starttirahaa TE-toimistosta (www.te-palvelut.fi) tai ELY-keskuksesta (www.ely.fi) yritystukia. Sillä aloittava yrittäjä voi todistaa, että yritys menestyy ja se on kannattavaa.

3.2 Liikeidea

Yrityksen perustamisessa on tärkeintä hyvä liikeidea. Liikeidea on kuvaus yrityksen tavasta menestyä valitulla toiminta-alalla. Toisin sanoen liikeidea määrittelee sen, kuinka toiminta-ajatusta toteuttamalla ansaitaan rahaa ja saadaan aikaan kannattavaa toimintaa (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

Liikeidea vastaa kysymyksiin mitä, kenelle ja miten? Kysymys ”mitä?” viittaa tuotteeseen tai palveluun, jota on tarkoitus myydä. Kysymys ”kenelle?” viittaa asiakkaisiin ja kysymys ”miten?” liittyy siihen, miten tuote tai palvelu on tarkoitus valmistaa, miten se toimitetaan asiakkaalle ja mitä resursseja tuotteen valmistus vaatii.

Liikeidean ei tarvitse olla kymmenien sivujen syväanalyysi eikä kaikkea tarvitse tässä vaiheessa selvittää. Tärkeintä on tietää jo alussa, mitä tekee ja miksi. Hyvä idea on sellainen, jolla on mahdollista saavuttaa hyvä taloudellinen tulos kohtuullisilla ponnistuksilla (Puustinen 2004, 43).

Kukaan ei kaipaa uusia yrittäjiä markkinoilla. Aloittavan yrittäjän pitää tietää kilpailijoiden hintatasoa ja se, millä keinolla voi kilpailla markkinoilla. Yrittäjän täytyy miettiä strategiaa, millä tavalla hän toimii markkinoilla ja saa kilpailuetua. Kilpailuetu syntyy, kun yritys toteuttaa lisäarvoa tuottavaa strategiaa, jota kukaan nykyinen tai potentiaalinen kilpailija ei toteuta. Tänä päivänä kilpailuetu ei voi olla missään fyysisessä, vaan edun on oltava jotain, mitä ei voi käsin koskea, kuten brändiä, mainetta tai mielikuvaa (Puustinen 2004, 228).

3.3 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysoinnissa. SWOT-analyysin avulla voi tarkastella liikeidean vahvuudet (Strengths), heikkoudet (Weaknesses), mahdollisuudet (Opportunities) ja uhat (Threats). SWOT-analyysi on käytettävissä kaikissa yritysmuodoissa ja sen avulla voi tarkastella koko yritystoimintaa tai toiminnan osaa. Analyysin avulla yritys pystyy kehittämään liiketoimintaa ja löytämään omat vahvuudet sekä hyödyntämään liiketoiminnan mahdollisuudet. Uhkia käsiteltäessä voidaan miettiä, miten voidaan niitä torjua ja poistaa heikkouksia. Analyysia tehdessä on tärkeätä olla realistinen (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

3.4 Yritysmuodon valinta

Yritystä perustettaessa aloittelevan yrittäjän on mietittävä minkä yritysmuodon hän valitsee. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa:

- perustajien määrä
- yritystoiminnan laajuus
- yrityksen pääoman tarve
- pääomien ja palkkojen nostaminen yrityksestä omistajille
- päätöksenteon helppous ja joustavuus
- yrityksen toiminnan valvonta

3.4.1 Toiminimi

Toiminimi tarkoittaa sitä, että henkilö harjoittaa liiketoimintaa yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa. Vaikka yritystä perustetaan puolison kanssa, yritys rekisteröidään vain toisen puolison nimiin.

Yrittäjä tekee itse päätökset ja on vastuussa veloistaan koko omaisuudellaan. Saatavat voitot elinkeinotoiminnasta yrittäjä saa itselle.

Yrittäjä voi sijoittaa yritykseen rahaa, mutta sekään ei ole pakollista. Yrittäjä ei voi maksaa palkkaa itselle, puolisolle eikä alle 14-vuotiaalle lapselle. Rahat nostetaan yrityksen tililtä ykstyisottoina. Yritystoiminnasta maksetaan veroa vuosituloksen perusteella. Yrittäjän henkilökohtainen talous pidetään erillään yrityksen taloudesta kirjanpidon avulla.

Toiminimi on yksinkertainen, nopein ja halvin tapa perustaa yritystä. Erillisiä perustamisasiakirjoja ei tarvita. Tilintarkastus tällä yritysmuodolla ei ole pakollinen. Perustamisilmoitus tehdään kaupparekisteriin ja Verohallintoon internetosoitteesta (www.ytj.fi), lomakkeella Y3. Toiminimen rekisteröinti vuonna 2015 on 110 euroa. Toiminnan voi aloittaa heti perustamisilmoituksen jälkeen (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

3.4.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä on muutama yhtiömies, vähintään kaksi. Yhtiömiehiä voivat olla paitsi luonnolliset henkilöt myös oikeushenkilöt. Toiminta ei vaadi suurta pääomaa.

Yhtiömiesten panos yhtiöön voi olla rahaa, omaisuutta tai työpanosta. Yhtiömiesten tulee luottaa toisiinsa, sillä he vastaavat yhtiön sitoumuksista yhteisvastuullisesti. Yhden yhtiömiehen tekemät sitoumukset sitovat jokaista ja jokainen yhtiömies vastaa omaisuudellaan toisen yhtiömiehen ottamista riskeistä ja vastuista. Yrityksen voitot ja tappiot jaetaan tasan yhtiömiesten kesken.

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan yhtiösopimus, mistä löytyy muun muassa yhtiön ja yhtiömiesten tiedot, miten toimitusjohtaja valitaan, mikä on tilikauden pituus, mikä on yhtiömiesten osuus yhtiön omaisuudesta ja voitosta sekä yhtiösopimuksen irtisanomisohjeistus. Yhtiösopimus tehdään kirjallisesti. Avoin yhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin ja Verohallintoon (www.prh.fi), lomakkeella Y2. Ilmoitukseen liitetään alkuperäinen yhtiösopimus ja yrityksen rekisteröinti maksaa 240 euroa (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

3.4.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä: vastuunalaisia ja äänettömiä. Vastuunalainen yhtiömies vastaa toiminnasta, tekee päätöksiä ja edustaa yritystä. Vastuunalainen yhtiömies vastaa velvoitteistaan henkilökohtaisella omaisuudellaan. Ääneton yhtiömies sijoittaa yhtiöön rahaa tai muuta omai-

suutta eli toimii rahoittajana. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole päätösvaltaa eikä vastuutta yhtiön sitoumuksista, ellei siitä erikseen sovita.

Kommandiittiyhtiö rekisteröidään samalla tavalla ja samalla lomakkeella kuin avoin yhtiö ja rekisteröinnin maksu on 240 euroa (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

3.4.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön on paras vaihtoehto silloin, kun tarvitaan runsaasti pääomaa. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö tai yhteisö. Osakeyhtiön velvoitteista vastaa vain osakeyhtiö itse, yrityksen perustajat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön toimista. Perustaessa osakeyhtiön perustajat laativat perustamiskirjaa, perustamiskokouksen pöytäkirjaa ja yhtiöjärjestys.

Osakkeenomistajat sijoittavat yhtiöön pääomaa, jonka arvon mukaisessa suhteessa he saavat vastineeksi yhtiön osakkeita. Osakeyhtiön vähimmäispääoma on 2 500 euroa.

Osakeyhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin. Perustamislomake ja lisätietoa löytyy Patentti- ja rekisterihallituksen verkkosivuilta (www.prh.fi). Osakeyhtiön perustamisilmoitusta voi tehdä sähköisesti tai paperilomakkeella. Sähköisen perusilmoituksen hinta on 330 euroa ja paperisena versiona 380 euroa (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

3.5 Asiakkaat

Asiakas on yksilö, yritys tai organisaatio, jolta saadaan tulovirtaa (Viitala & Jylhä 2013, 74). Yrityksen perustaessa täytyy etsiä oikea kohderyhmä omalle tuotteelle tai palvelulle. Kun asiakasryhmät on löydetty, näihin ryhmiin on syytä tutustua tarkemmin. Nämä asiakasryhmät eivät ole nykyasiakkaita, vaan näitä ryhmiä palvellaan jatkossakin, joten on todella tärkeää miettiä alkuvaiheessa keinoja, miten me voimme palvella kyseinen asiakasryhmä ja mitä pystymme tarjoamaan heille. Isosta massasta asiakkaita kannattaa keskittyä tärkeimpään asiakasryhmään, joka tuo suurimman voiton yritykselle. Asiakas

jää pysyväksi asiakkaaksi vain siinä tapauksessa, jos yritys tyydyttää asiakkaan tarpeita ja huolehtii hänestä. Tyytyväinen asiakas tuo yritykselle tuloa.

Markkinat koostuvat kaikista mahdollisista asiakkaista, joilla on riittävä motivaatio, maksukyky ja tilaisuus hankkia tietty tuote. Segmentoinnin periaate on, että asiakkaat ovat erilaisia ja jokaisella on omat tarpeensa, joten yrityksen tulisi lähestyä ensimmäiseksi niitä asiakkaita, jotka hyötyvät sen liiketoiminnasta eniten. Asiakkaiden segmentointi auttaa yritystä suunnittelemaan ja toteuttamaan liiketoimintansa vastaamaan paremmin erilaisten asiakasryhmien odotuksiin ja tarpeisiin. Segmentointi tehdään yrityksen valitsemien segmentointikriteerien pohjalta. Markkinoilla käytetään yleensä seuraavia segmentoinnin kriteereitä: asiakkaan ikä, tulot, elämäntyyli, kiinnostuskohteet ja tavoitettavuus ja asiakkaan hakemat hyödyt (Viitala & Jylhä 2013, 74).

Asiakkaita voidaan jakaa erilaisiin ryhmiin: potentiaaliset asiakkaat, satunnaisostajia, kanta-asiakkaat ja suosittelijat. Potentiaaliset asiakkaat eivät ole vielä asiakkaita, vaan he ovat tulevia yrityksen asiakkaita, joihin yrityksen kannattaa kohdistaa markkinointia. Satunnaisostajia ovat ensiostajia tai satunnaisesti ostavat uusintaostajia. Tätä ryhmää täytyy tunnistaa ja tehdä heitä tyytyväiseksi, jotta heistä tulisi vakiasiakkaita. Kanta-asiakas ostaa säännöllisesti yrityksen tarjoamat tuotteet. Kanta-asiakkaiden ryhmä saattaa olla hyvin suuri ja sen takia tätä ryhmää pitäisi jakaa perusasiakkaisiin ja avainasiakkaisiin. Avainasiakkaat ovat yrityksen kannattavimpia asiakkaita, jotka ostavat yrityksen tuotteita määrällisesti keskivertoasiakasta enemmän. Suosittelijat taas ovat ne, jotka ovat tyytyväisiä saamastaan palvelusta ja kertovat positii- vista mielikuvaa yrityksestä ystävilleen. (Bergström & Leppänen 2009, 24).

MARKKINOINNIN KILPAILUKEINOT

Markkinoinnin kilpailukeinot muodostavat sen kokonaisuuden, jolla yritys lähestyy ulkoisia sidosryhmiä ja joiden avulla yritys pyrkii luomaan itselleen kannattavan markkina-aseman. Markkinoinnin kilpailukeinoja käyttäen yritys pyrkii saavuttamaan markkinoille asetetut tavoitteet. Perinteisesti kilpailukeinot ovat jaoteltu 4P-mallin mukaisesti tuote (product), hinta (price), saatavuus (place) ja markkinointiviestintä (promotion). Nykypäivänä tätä mallia täydennetään henkilöstöllä (people). (Bergström & Leppänen 2009, 166).

4.1 Tuote

Tuote tai palvelu on se, mitä yritys myy ja mitä asiakas ostaa. Yrityksen tulojen hankinta perustuu kysyntään, eli asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden tyydyttämiseen ja ongelmien ratkaisemiseen. Tuote kilpailukeinona on asiakasryhmittäin suunniteltuja tavaroiden ja palveluiden kokonaisuuksia, jotka ovat asiakkaille houkuttelevampia kuin kilpailijoiden tuotteet. Tuote on yrityksen keskeisin kilpailukeino, sillä muut keinot rakentuvat sen ympärille (Bergström & Leppänen 2009, 196).

Asiakas ostaa tuotteen vaan jos kyseinen tuote tyydyttää hänen tarpeensa. Yrittäjän on tärkeätä miettiä, mitä tuotetta tai palvelua tuleva asiakas tarvitsee? Mitkä ovat yrityksen tarjoamat tuotteet ja palvelut? Mitä hyötyä näistä tuotteista ja palveluista on asiakkaille? Yrittäjän on myös mietittävä tuotteen kysynnän määrä sekä sitä, mitä asiakkaat ovat valmiit maksamaan tuotteesta. Jos tuote on ylihinnoiteltu ja kysyntä on pieni, niin yrityksen toiminta tässä ei tule olemaan kannattava. (Bergström & Leppänen 2009, 196).

4.2 Hinta

Hinta on tuotteen arvon mittari ja muodostaja, toisin sanoen se on hyödykkeen arvo asiakkaalle rahassa mitattuna. Hinta vaikuttaa tuotteen mielikuvaan ja sen täytyy olla kohderyhmän hyväksyttävissä. Hinta myös vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen ja kilpailukykyyn. Hinnan määrittelyssä on otettava huomioon asiakkaiden suhtautuminen, tuotteen osto- tai tuotantokustannukset, osuus yrityksen kustannuksista sekä kilpailijoiden hinnat. Hinnan on oltava kohderyhmälle sopiva, ei liian korkea eikä matala. Hinnoittelun tavoitteet ovat riittävän myynnin varmistaminen, halutun kannattavuuden saavuttaminen, tietyn markkinaosuuden saavuttaminen ja laatumielikuvan luominen. (Bergström & Leppänen 2009, 238).

4.3 Saatavuus

Yrityksen tuotteiden helppo saatavuus on tärkeää. Saatavuuden suunnittelulla varmistetaan, että tuote on helposti asiakkaan saatavilla. Saatavuus kilpailukeinona sisältää jakelukanavien valinnan ja tuotteen tai palvelun ostamisen tekemisen asiakkaille mahdollisimman helpoksi. Saatavuuden osatekijöitä ovat muun muassa sijainti, liikenneyhteydet ja opasteet. Yrityksen on päätettävä, miten jakelu toteutetaan. Tavaroiden ja palvelujen jakelutie valitaan sen mukaan, mikä kanava tavoittaa kohderyhmän parhaiten, mitä ostopaikkaa asiakkaat haluavat käyttää ja milloin asiakas halua ostaa tuotteen. (Bergström & Leppänen 2009, 288).

4.4 Viestintä

Kaikki yritykset tarvitsevat markkinointiviestintä, viestinnällä luodaan tuotteelle tai palvelulle mielikuva. Jos yritys ei viesti kuluttajille tuotteista tai olemassaolostaan, harvat osaavat asioida yrityksessä. Markkinointiviestinnällä innostetaan kuluttajia ostamaan yrityksen tuotteita. Sitä tarvitaan koko ajan; ei riitä, että asiakas saadaan kokeilemaan tuotetta tai yritystä vain yhden kerran (Bergström & Leppänen 2009, 178). Viestintä on yrityksen ulospäin näkyvä kilpailukeino, mutta se ei tarkoita pelkästään mainontaa.

Markkinointi on kaikki näkyvyys ja kuuluvuus, minkä yritys voi eri keinoin hankkia. Se voi olla mainonta eri medioissa, esimerkiksi tv:ssä, radiossa, sanomalehdessä, www-sivuilla. Mediamainonnan lisäksi se voi olla myös tapahtumamarkkinoinnissa, henkilökohtaisessa myynnissä ja asiakaspalvelussa tapahtuva mainonta. Suositeltava mainonta on kuitenkin asiakkaiden tekemä markkinointi, eli ”puskaradio” (Korkeamäki, Lindström, Ryhänen, Saukkonen & Selinheimo 2002, 93). Myös yrityksen näyteikkunat, sisustus ja henkilökunta ovat viesti, mitkä joko lisäävät tai vähentävät asioinnin houkuttelevuutta. Markkinointiviestintä on olennainen osa markkinointia ja sitä on käytettävä kaikin keinoin. Markkinointiviestinnän laatuun panostamalla yritys antaa itselleen paremman mahdollisuuden menestyä.

4.5 Henkilöstö ja asiakaspalvelu

Ihmiset ovat yrityksen tärkein voimavara ja yrityksen henkilökunta on osa peruskilpailukeinoja. Yrityksen menestys on yrityksessä työskentelevien ihmisten varassa (Viitala & Jylhä 2013, 228). Henkilöstöä ja asiakaspalvelu laatua voidaan parantaa hyvän viestinnän avulla, eli tiedotuksen, koulutuksen ja kannustuksen avulla. Yrityksen on huolehdittava siitä, että yrityksessä on oikeanlainen, hyvin koulutettu ja hyvinvoiva henkilöstö. Hyvin koulutettu henkilökunta luo hyvän mielikuvan asiakkaille yrityksestä ja sen toiminnasta.

5 YRITYKSEN PERUSTAMISEEN LIITTYVÄT LASKELMAT

Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman suunnitteluun kuuluvat myös yrityksen taloudelliset laskelmat. Taloudelliset laskelmat ovat muun muassa rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat. Laskelmien avulla voidaan selvittää, mitä yrityksen perustaminen maksaa, kuinka paljon rahaa tarvitaan yrityksen perustamiseen, mistä rahat saadaan ja kannattaako kyseinen liiketoiminta.

Rahoitustarvelaskelman avulla varmistetaan rahan tarpeet ja rahan lähteet yrityksen aloitusvaiheessa. Alkuvaiheessa rahaa tarvitaan investointeihin ja erilaisiin menoihin, jotka ovat tarpeellisia liiketoimintaa käynnistäessä. Sellaisia menoja ovat muun muassa alkubarasto, toimitilan takuuvuokra, yrityksen rekisteröinti- ja lupamaksut, tuotantoon tarvittavat koneet sekä käyttöpääoma. Aloittavan yrittäjän täytyy kuitenkin ottaa huomioon se, että erilaisia aloittamiskustannuksia voi todellisuudessa olla enemmän kuin yrittäjä itse on ottanut huomioon laskelmissaan. Rahantarvelaskelmassa tämä otetaan huomioon kustannusylivarauksena, jonka suuruus on 15 – 30 prosenttia investointien ja rahatarpeen yhteismäärästä.

Kannattavuuslaskelma auttaa hahmottamaan yrityksen myyntitavoitteen. Sen avulla voidaan arvioida, kuinka paljon on myytävä, jotta yrittäjälle jäisi rahaa elämiseen ja vielä jäisi rahaa maksettua liiketoiminnasta aiheuttaneet kulut (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

5.1 Yrittäjän sosiaaliturva, työttömyysvakuutus ja muut vakuutukset

Yrityksen perustamisen alkuvaiheessa täytyy selvittää, millaisia vakuutuksia yritys ja yrittäjä tarvitsevat. Yrittäjän ainoa pakollinen vakuutus on Yrittäjän eläkevakuutus YEL. Muita yrittäjää koskevat vakuutukset ovat vapaaehtoiset ja siihen kuuluvat seuraavat vakuutukset:

- työttömyysvakuutus
- tapaturmavakuutus
- sairausvakuutus
- henkivakuutus

Yritystä koskevat vakuutukset ovat:

- vahinkovakuutus
 - korvaa tulipalon, vesivahingon, murron, varkauden ja konerikon aiheuttamia tuhoja
- keskeytysvakuutus
 - korvaa menetyksiä, joita syntyy vahingon aiheuttamasta liiketoiminnan keskeytymisestä
- vastuuvakuutus
 - korvaa toiselle aiheutuneen vahingon, vahingon selvittelyt ja mahdolliset oikeuden käyntikulut
- oikeusturvavakuutus
 - korvaa oikeudenkäynti- ja asianajokulut

Vakuutusasioita on hyvä harkita tarkkaan ja niistä kannattaa keskustella vakuutusyhtiön asiantuntijan kanssa.

5.1.1 Yrittäjän työttömyysturva

Halutessaan yrittäjä voi liittyä yrittäjien työttömyyskassan jäseneksi. Jos yrittäjä ei kuulu työttömyyskassaan, tällöin työttömyyspäivärahan yrittäjälle maksaa Kela. Edellytyksenä työttömyyskassan liittymiseen on se, että yrittäjä asuu Suomessa vakituisesti, ja hänellä on vähintään 12 326 euroa vuositulo ja 48 edellisen kuukauden aikana hän on työskennellyt vähintään 15 kuukautta yrittäjänä. Vuodesta 2016 yrittäjän vuosi työtuloraja nousee 12 420 euroon (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

5.1.2 Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)

Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) on ainoa pakollinen vakuutus. YEL-vakuutuksen piiriin kuuluvat 18 - 67-vuotiaat henkilöt, jotka toimivat Suomessa yrittäjinä, vuoden työtulot ovat olleet vähintään 7 502,14 euroa ja toiminta on kestänyt neljä kuukautta. YEL:in perusteella yrittäjälle maksetaan eläkettä. Myös kaikki Kelan tuet riippuvat YEL-vakuutuksen perusteeksi ilmoitetusta yrittäjän työtulosta. Pelkkä yrityksen omistaminen ei riitä yrittäjäeläkkeen ottamiseksi, vaan eläkevakuutus edellyttää työntekoa yrittäjänä. Vakuutus on otettava viimeistään puolen vuoden kuluessa yrittäjätoiminnan aloittamisesta (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Yritys-Suomi. 2015).

5.2 Kirjanpito

Kaikki yritykset Suomessa ovat kirjanpitovelvollisia. Ensisijaisesti kirjanpitoa tehdään yrityksen ja yrittäjää varten. Kirjanpito auttaa yrittäjää yrittäjä näkemään yrityksen taloudellisen tilanteen kyseisellä aikavälillä sekä antaa rahoittajille tiedon yrityksen kannattavuudesta ja vakavaraisuudesta. Kirjanpidon avulla seuraillaan, miten raha liikkuu sisään ja ulos yrityksestä.

Yleensä yrityksen perustamisvaiheessa yrittäjällä on niin paljon asioita hoidettavissa, siksi kirjanpitoa kannattaa jättää ammattilaiselle, mutta yrittäjän kuitenkin kannattaa ymmärtää kirjanpidon perusasioita. Neuvoa ja opastusta saa tilitoimistoista, mistä kannattaa pyytää tarjousta. Tarjousta yrityksen kirjanpidon hoitamisesta kannattaa pyytää muutamalta tilitoimistoilta ja verrata tarjoustensa sisältöä ja hintaa ennen tilitoimiston valintaa.

5.3 Yrityksen toimitilan hankkiminen ja lupa-asiat

Toimitilaa hankittaessa on muistettavaa, että toimitilan on sovellettavaa kahvilakäyttöön. Jos toimitilalla ei ole rakennusvalvonnan lupaa kahvilakäyttöön, sen käyttöönotto edellyttää rakennusvalvonnan hyväksymää käyttötarkoituksen muutosta.

Kahvilan toimitila hankitaan useimmiten vuokraamalla. Vuokrasopimus tehdään kirjallisena riittävän pitkäksi ajaksi, 5 – 10 vuodeksi. Liian pitkä vuokra-

sopimus voi olla rasite tulevaisuudessa. Tilan on oltava riittävän suuri asiakaspalkkamäärältään ja työskentely- ja varastotiloiltaan. Vuokratilan sopimuksessa täytyy tarkkaan määritellä kaikki vuokraehdot, muun muassa vuokran suuruus, irtisanomisajat, käytön ja kunnossapidon kustannusvastuu sekä ehdot, milloin ja miten vuokra voidaan korottaa.

Ennen toiminnan aloittamista, kunnan elintarvikevalvontaviranomaisen täytyy hyväksyä tilat elintarvikehuoneistoksi. Yrityksen on myös laadittava kirjallinen omavalvontasuunnitelma, jonka mukaan yritys itse valvoo elintarvikkeiden laadua, turvallisuutta ja toimintaolosuhteiden asianmukaisuutta. Omavalvonnassa on pidettävä kirjaa tuloksista ja tehdyistä toimenpiteistä.

5.4 Riskit

Yrityksen perustamiseen liittyy monia riskejä. Ennen liiketoiminnan aloittamista riskeihin on hyvä perehtyä, jotta pysty niihin varautumaan. Liiketoiminnassa voi olla seuraavia riskejä:

- liikeriskit
 - laitteiden ja tekniikan pettäminen
 - yrityksen kannattavuus
 - toimitusten myöhästyminen
 - kilpailijoiden toiminta
 - lakot
 - kaupp rajoitukset
 - poliittiset riskit
- omaisuusvahingot
 - tulipalo
 - putkivuoto
 - räjähdys
 - kalustovahingot
 - luonnonilmiöt
- rikokset
 - ryöstö tai ilkivalta
- keskeytys- ja riippuvuusvahingot
 - omasta tai tavarantoimittajan toiminnasta johtuvia tulojen menetyksiä
- vahingonkorvausvaatimukset
 - korvausvastuut toiselle aiheutetusta vahingosta
- henkilöriskit

- työntekijän tai yrittäjän sairastumista
- työntekijän tai yrittäjän tapaturma
- työntekijän eroamista
- työntekijän ammattilaisuus

Kaikki liiketoiminnan riskit täytyy oppia tunnistamaan ja löytää niille ratkaisut.

6

YRITYKSEN RAHOITUS JA TUET

Yritystoiminnan käynnistämistä varten tarvitaan rahaa toiminnan käynnistämiseksi. Rahantarpeen selvittämisen jälkeen on seuraavaksi mietittävä, mistä rahaa saadaan? Jokainen liiketoiminta tarvitsee erilaista investointia yritykseen ja aloittavan yrityksen rahoitusvaihtoehtoja löytyy runsaasti Suomesta.

Yksi yrityksen rahoitusmuodoista on oman pääoman sijoitus liiketoimintaan. Yrittäjä voi sijoittaa toimintaan omaa rahaa tai muuta omaisuutta, joka on hänen omistuksessaan. Yrittäjän omalla sijoituksella on suuri merkitys koko rahoituksen järjestymiselle, koska se antaa ulkopuoliselle rahoittajalle uskottavuutta ja helpottaa rahoituksen saantia. Yleensä ulkopuoliset rahoittajat edellyttävät noin 20 prosentin oma pääomaa, ennen kuin voivat harkita lainan myöntämistä.

Pääoman lisäksi yrittäjä tarvitsee vierasta pääomaa eli lainaa. Vieras pääoma tarkoittaa yrityksen ulkopuolisilta henkilöiltä tai yrityksiltä, pankeilta tai muilta rahoituslaitoksilta lainattua rahaa joka pitää maksaa takaisin. Pankit ja muut rahoittajat haluavat varmuuden siitä, että ne saavat lainaamansa rahat takaisin, juuri tätä varten lainoihin pyydetään vakuus. Vakuutena on yleensä kiinteä omaisuus eli maa-alue tai rakennus, jonka yrittäjä omistaa.

Vieras pääoma voi olla lyhyt- tai pitkäaikaista. Lyhytaikainen vieras pääoma on laina, joka erääntyy noin vuoden kuluessa, pitkäaikainen vieras pääoma taas yli vuodeksi myönnetty laina. Lyhytaikaista lainaa myöntävät, esimerkiksi tavarantoimittajat. Pitkäaikaisella luotolla rahoitetaan taas isommat investoinnit.

Aloittava yrittäjä voi saada myös erilaisia tukia ja avustuksia toimintaansa varten. Myönnettyjä tukia ja avustuksia ei yleensä tarvitse maksaa takaisin. Tukia myöntävät Elinkeino- liikenne-, ja ympäristökeskus (ELY-keskus) ja Työ- ja

elinkeinotoimisto (TE-toimisto). Tuen myöntämisen edellytyksenä on, että yritystoiminta on taloudellisesti kannattavaa. Aloittava yrittäjä voi saada tukea ELY-keskukselta perustamiskuluihin, ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen tai yritystoiminnassa tarvittaviin investointeihin.

TE-toimistolta, aloittava yrittäjä voi saada valtion myöntämää starttirahaa. Starttirahan tarkoitus helpottaa yrittäjän toimeentuloa sinä aikana, kun yritystoiminta käynnistyy ja vakiintuu. Starttirahan voi saada 18 kuukauden ajan ja sen voi saada yrittäjä, joka ei saa muita tukia liiketoimintansa varten ja jolla ei ole muita tuloja. Starttirahaan suuruus on ensimmäiseltä 6 kuukauden jaksolta noin 850 euroa kuukaudessa ja seuraavilta jaksoilta noin 710 euroa kuukaudessa. Starttiraha on henkilökohtaista veronalaista tuloa.

7

POHDINTA

Tässä opinnäytetyössä on käsitelty yrityksen perustamisprosessi, liiketoiminnan riskejä, liiketoimintasuunnitelma, käytiin läpi tarvittavia asiakirjoja, aloittelevan yrityksen ja yrittäjän vakuutuksia ja liiketoimintasuunnittelussa tarvittavia taloudellisia laskelmia. Opinnäytetyön tuloksena on valmis liiketoimintasuunnitelma ja alustavat taloudelliset laskelmat, jotka voi viedä eteenpäin, esimerkiksi rahoittajalle. Opinnäytetyön tavoitteessa oli suunniteltu täyttää valmiiksi yritystä perustamista varten tarvittavat lomakkeet, mutta tämä osio ei ole toteutunut, koska ne suurin osaa lomakkeista ovat joko PDF-muodossa tai niitä on täytettävää verkossa.

Tämän opinnäytetyön aihe on todella laajaa. Teoriaosuutta tehdessä halusin ottaa kaikki tärkeät asiat esille, mutta huomasin, että lähes kaikki esille tulevat asiat ovat tärkeitä aloittavalle yrittäjälle. Päädyin siihen, että tein teoriaosuutta yrityksen perustamiseen liittyvistä peruskäsitteistä ja tärkeästä tiedosta.

Aloittavalle yritykselle sain laadittua liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla on helppo lähteä viemään toiminta eteenpäin. Suunnitelmassa käsiteltiin seuraavat asiat: yrityksen asiakasryhmät, yrityksen toimintatavat ja voimavarat, valittiin yritykselle nimeä ja yritysmuotoa, käsiteltiin erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, sekä tehtiin rahoitussuunnitelmaa rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien avulla. Valmis liiketoimintasuunnitelma on tämän työn liitteenä erillisenä tuotoksena.

Liiketoimintasuunnitelma tehdessään tulin siihen päätökseen, että nyt kuin koskaan olisi sopiva aika perustaa uusi yritys Kouvolaan ja tulla markkinoille. Kouvolan keskusta on tällä hetkellä hiljainen, mutta siihen tulee koko ajan muutoksia ja lisää toimintaa. Markkinoilla ei tällä hetkellä ole samanlaista palvelua tarjoavaa yritystä. Kouvolaan on muutenkaan tosi vähän lapsiperheille tarjottavaa toimintaa, joten täytyy panostaa juuri tähän asiakasryhmään, jotta aloittava yritys menestyisi. Liiketoimintasuunnitelma myös osoitti sitä, että uudella yrityksellä on potentiaalia menestyä kilpailijoiden keskuudessa.

Alustavat taloudelliset laskelmat, jotka on tehty perustettavaa yritystä varten, osoittavat, että liiketoiminnasta voi tulla kannattava ja yritys voi menestyä markkinoilla. Liiketoimintaa aloitusta varten tarvitaan suuri määrä vierasta pääomaa, mutta jos toiminnan tulos toteutuu, pysytään tasaisesti markkinoilla.

Liiketoiminnan menestyminen riippuu yrittäjästä ja siitä, miten yrityksen asioita hoidetaan ja yrityksen ideat toteutetaan. Jos yrittäjä itse ei ole kiinnostunut toiminnasta, yritys ei voi menestyä. Tätä opinnäytetyötä tein itseäni varten ja opinnäytetyötä tehdessäni sain lisää varmuutta siitä, että haluan perustaa yritystä ja entistä enemmän haluan ryhtyä yrittäjäksi. Käytän liiketoimintasuunnitelmaa ja laskelmia.

Olen pitkään aikaan haaveillut omasta yrityksestä. Opinnäytetyön teon kautta haluaisin aloittaa tämän unelman toteutus. Teoriaosuuden avulla olen oppinut paljon uusia asioita ja sain paljon tarvittavaa tietoa yrityksen perustamisesta. Olen ymmärtänyt liiketoimintasuunnitelman ja markkinoinnin tärkeyden. Sain käsitystä yrittäjän työn vaativuudesta, yrittäjän vastuusta ja yrittäjän työn haasteellisuudesta. Toisaalta yrittäjän työ on antoisaa ja hauskaa ja oman yrityksen perustaminen antaa toteuttaa omia ideoita ja antaa vapauttaa toimia.

Vaikka tämä opinnäytetyö oli aikamoinen haaste minulle, ja välillä tuntui siltä, ettei tästä tule mitään, olen erittäin tyytyväinen työn lopputulokseen. Kun yrityksen perustaminen on ajankohtaista, pääsen toteuttamaan unelmani.

LÄHTEET

Bergström, S. & Leppänen, A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 13. painos. Helsinki: Edita Prima Oy

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. Ohjeita bisneksen ostajalle. Saatavissa:

[https://www.ely-](https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/45001/Ostajan+opas_FI_Ohjeita_bisneksen_ostajalle.pdf/707f11e3-ee53-49b1-b5f3-1392d988dfef)

[kes-](https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/45001/Ostajan+opas_FI_Ohjeita_bisneksen_ostajalle.pdf/707f11e3-ee53-49b1-b5f3-1392d988dfef)

[kus.fi/documents/10191/45001/Ostajan+opas_FI_Ohjeita_bisneksen_ostajalle](https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/45001/Ostajan+opas_FI_Ohjeita_bisneksen_ostajalle.pdf/707f11e3-ee53-49b1-b5f3-1392d988dfef)

[.pdf/707f11e3-ee53-49b1-b5f3-1392d988dfef](https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/45001/Ostajan+opas_FI_Ohjeita_bisneksen_ostajalle.pdf/707f11e3-ee53-49b1-b5f3-1392d988dfef) [viitattu 2.11.2015]

Finnvera. Liiketoiminnan aloittaminen. Saatavissa:

<https://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen> [viitattu 11.9.2015].

Ketju.Fi. Avoimet yrittäjäpaikat netissä. Saatavissa: <http://ketju.fi/ketjut.php> [viitattu 30.10.2015]

Korkeamäki, A., Lindström, P., Ryhänen, T., Saukkonen, M. & Selinheimo, R. 2002.

Asiakasmarkkinointi. 1. painos. Porvoo: WS Bookwell Oy

Mäntymaa, A. 2013. Suomalaiset juovat yhä maailman eniten kahvia. Etelä-

Suomen sanomat. Saatavissa:

[http://www.ess.fi/uutiset/talous/2011/07/06/suomalaiset-juovat-yha-maailman-](http://www.ess.fi/uutiset/talous/2011/07/06/suomalaiset-juovat-yha-maailman-eniten-kahvia)

[eniten-kahvia](http://www.ess.fi/uutiset/talous/2011/07/06/suomalaiset-juovat-yha-maailman-eniten-kahvia) [viitattu 30.10.2015].

Patentti- ja rekisterihallitus. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamisilmoitus.

Saatavissa:

<https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus/avoinyhtiojakommandiittiyhtio.html> [viitattu 3.11.2015]

Patentti- ja rekisterihallitus. Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Saatavissa:

<https://www.ytj.fi/stc/ytjliitteet/osakeyhtio-perustamispaketti.pdf> [viitattu

3.11.2015]

Patentti- ja rekisterihallitus. Yksityisen elinkeinoharjoittajan perustamisilmoitus. Saata-

vissa: https://www.ytj.fi/stc/ytjliitteet/y3_ja_henkilotietolomake.pdf [viitattu

3.11.2015]

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2015. Saatavissa:

[http://perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web_0.](http://perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web_0.pdf)

[pdf](http://perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web_0.pdf) [viitattu 2.11.2015]

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otava

Suomen Franchising Yhdistys ry. Franchising. Saatavissa:
<http://www.franchising.fi/> [viitattu 30.10.2015]

Suomen Yrittäjät. Perustamistoimet ja vastuut. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/> [viitattu: 2.11.2015]

Suomen Yrittäjät. Rahoitussuunnittelu. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/> [viitattu 7.11.2015]

Suomen yrittäjät. Yrityksen perustamisen vaiheet. Saatavissa:
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/> [viitattu 2.11.2015]

TE-keskus. Starttiraha. Saatavissa:
http://tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html [viitattu 3.11.2015]

Tilastokeskus. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. Saatavissa:
http://www.stat.fi/til/aly/2014/aly_2014_2015-10-29_tie_001_fi.html [viitattu 30.10.2015]

Työ- ja elinkeinoministeriö. Lakisääteiset vakuutukset. Saatavissa:
<https://www.yrityssuomi.fi/lakisaahteiset-vakuutukset> [viitattu 6.11.2015]

Työ- ja elinkeinoministeriö. Rahoitus. Saatavissa:
<https://www.yrityssuomi.fi/rahoitus1> [viitattu 7.11.2015]

Työ- ja elinkeinoministeriö. Yrityksen perustaminen. Saatavissa:
<https://www.yrityssuomi.fi/yrityksen-perustaminen> [viitattu 2.11.2015]

Työeläkeyhtiö Elo. Kenen pitää ottaa YEL-vakuutus?. Saatavissa:
<http://www.elo.fi/yrittaja/yel-vakuutus/kenelle> [viitattu 6.11.2015]

Verohallinto. Yrityksen perustaminen. Saatavissa: https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Perustaminen [viitattu 3.11.2015]

Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 6., uudistettu painos. Porvoo: Edita Publishing Oy

Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. 2006. Helsinki: Edita Prima Oy

Kuva 1. Yrityksen perustamisen vaiheet. Kuvan suoralainaaminen ja muokkaus perustamisoppaan sivusta. Uusyrityskeskukset. Saatavissa: http://perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web_0.pdf [viitattu 2.11.2015]

Yritys- ja yhteistietojärjestelmä. Mikä on YTJ?. Saatavissa: <https://www.ytj.fi/index/mikaonytj.html> [viitattu 3.11.2015]

Yritysporssi. Yritysmyynti. Saatavissa: <http://www.yritysporssi.fi/myydaan-yritys> [viitattu 30.10.2015]

Yritys-Suomi. Aloittavan yrittäjän muistilista. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/aloitavan-yrittajan-muistilista> [viitattu 30.10.2015]

Yritys-Suomi. Yrittäjätesti. Saatavissa: <https://oma.yrityssuomi.fi/entrepreneur-test> [viitattu 15.09.2015]

LIITTEET

Liite 1. Oman yrittäjätestin yhteenveto

Liite 2. Aloittavan yrittäjän muistilista

Liite 3. Tärkeät linkit

Liite 4. Liiketoimintasuunnitelma (erillinen tuotos)

	Arviot	Vahvuudet	Heikkoudet
Henkilökohtaiset ominaisuudet	<p>Sinulla on erinomaiset henkilökohtaiset ominaisuudet yrittäjyyden näkökulmasta. Sinulla ei ole suuria heikkouksia, mutta vahvuuksia sitäkin enemmän.</p> <p>Henkilökohtaisilla ominaisuuksillasi voit tarvittaessa paikata paljonkin, esimerkiksi kokemuksen puutetta tai vähäistä tietoa toimintaympäristöstä. Tulet todennäköisesti menestymään yrittäjärullasi.</p>	<p>Olet todella kiinnostunut kehittämään ominaisuuksiasi. Käytät tarvittaessa runsaasti aikaa ja varojasi, jotta saat ominaisuudet haluamasi asian paremmalle tasolle.</p> <p>Olet todella kiinnostunut tutkimaan kaikki mielenkiintoiset ja mahdollisesti sinulle hyödylliset kysymykset ennalta ominaisuudet ja oma-aloitteisesti. Olet hyvin valmistautunut useissa tilanteissa, koska olet jo hankkinut tietoa etukäteen.</p> <p>Olet todella kiinnostunut itsesi kehittämisestä ja käytät itsetutkistelua jatkuvasti. Pyrit pitkäjänteisesti erittelemään ominaisuudet tunteitasi, tunteuksiasi, uskomuksiasi sekä arvioimaan, miten käyttäytymisesi vaikuttaa ympäristöösi.</p> <p>Olet luottavainen omaan osaamiseesi sekä työelämässä että taitoihisi työelämän ulkopuolella. Olet saanut runsaasti oppia ja kokemusta monesta asiasta, joten tiedät tarkasti mitä osaat ja mitä et. Olet valmis panostamaan paljonkin kehittääksesi.</p> <p>Toimit hyvin itsenäisesti ja itseohjautuvasti. Nautit siitä, kun saat itse päättää asioista etkä juuri kaipaa toisten ihmisten mielipiteitä. Itsenäisyytesi vahvistaa uskoasi omiin kykyihisi, vaikka joskus tekisitkin vääriä ratkaisuja.</p> <p>Olet erinomaisen päättäväinen niissä asioissa, joihin ryhdyt. Sinusta löytyy tarvittaessa horjumattomuutta, tarmoa ja lujaa luonnetta, jos asiat ovat hankalia ja niitä pitää viedä eteenpäin. Usein saat tämän takia paljon aikaiseksi ja se lisää itseluottamustasi.</p> <p>Sinulle on luontaista, että analysoit tekemisesi, asetat kunnianhimoisiakin tavoitteita ja lähdet toteuttamaan niitä systemaattisesti ja keskittyneesti. Useimmiten saavutat tavoitteesi, mikä lisää uskoa omiin kykyihisi ja saavutuksiisi.</p> <p>Luovuus on olennainen osa sinua. Näet lähes aina tilanteissa ja asioissa ratkaisuja tai ominaisuuksia, jotka eivät tule muiden mieleen. Luot uusia asioita nopeasti ja haluat siirtyä jo kehittämään seuraavaa ideaasi.</p>	
Kokemus ja osaaminen	<p>Osaamisesi ja kokemuksesi työelämässä ovat hyvää luokkaa yrittämisen näkökulmasta. Sinulla on kokemusta ja osaamista useasta yritystoiminnan kannalta tärkeästä osa-alueesta. Sinun taustallasi on helppo ennustaa menestystä.</p>	<p>Olet todella kiinnostunut kehittämään ominaisuuksiasi. Käytät tarvittaessa runsaasti aikaa ja varojasi, jotta saat ominaisuudet haluamasi asian paremmalle tasolle.</p> <p>Olet todella kiinnostunut tutkimaan kaikki mielenkiintoiset ja mahdollisesti sinulle hyödylliset kysymykset ennalta ominaisuuksiasi ja oma-aloitteisesti. Olet hyvin valmistautunut useissa tilanteissa, koska olet jo hankkinut tietoa etukäteen.</p> <p>Olet todella kiinnostunut itsesi kehittämisestä ja käytät itsetutkistelua jatkuvasti. Pyrit pitkäjänteisesti erittelemään ominaisuudet tunteitasi, tunteuksiasi, uskomuksiasi sekä arvioimaan, miten käyttäytymisesi vaikuttaa ympäristöösi.</p> <p>Olet luottavainen omaan osaamiseesi sekä työelämässä että taitoihisi työelämän ulkopuolella. Olet saanut runsaasti oppia ja kokemusta monesta asiasta, joten tiedät tarkasti mitä osaat ja mitä et. Olet valmis panostamaan paljonkin kehittääksesi. Toimit hyvin itsenäisesti ja itseohjautuvasti. Nautit siitä, kun saat itse päättää asioista etkä juuri kaipaa toisten ihmisten mielipiteitä. Itsenäisyytesi vahvistaa uskoasi omiin kykyihisi, vaikka joskus tekisitkin vääriä ratkaisuja.</p> <p>Olet erinomaisen päättäväinen niissä asioissa, joihin ryhdyt. Sinusta löytyy tarvittaessa horjumattomuutta, tarmoa ja lujaa luonnetta, jos asiat ovat hankalia ja niitä pitää viedä eteenpäin. Usein saat tämän takia paljon aikaiseksi ja se lisää itseluottamustasi.</p> <p>Sinulle on luontaista, että analysoit tekemisesi, asetat kunnianhimoisiakin tavoitteita ja lähdet toteuttamaan niitä systemaattisesti ja keskittyneesti. Useimmiten saavutat tavoitteesi, mikä lisää uskoa omiin kykyihisi ja saavutuksiisi.</p> <p>Luovuus on olennainen osa sinua. Näet lähes aina tilanteissa ja asioissa ratkaisuja tai ominaisuuksia, jotka eivät tule muiden mieleen. Luot uusia asioita nopeasti ja haluat siirtyä jo kehittämään seuraavaa ideaasi.</p>	<p>Sinulla on hieman kokemusta toimialalta, johon aiot yrittäjäksi. Sinun kannattaisi tehdä itsellesi suunnitelma, miten hankit lisätietoa toimialasta. Tärkeää on tuntea mm., miten toimialan ansaintalogiikka toimii, ketkä ovat vahvat toimijat ja miten sinun yrityksesi paikka löytyy markkinoilta.</p>
Markkinat	<p>Sinulla on selkeä kuva markkinoista, asiakkaista ja kilpailijoista. Osaat sovittaa tarjontasi eri asiakasryhmille ominaisuudet ja suhteessa kilpailijoihin. Sinulla on edellytykset tehdä hyvää myyntityötä.</p>		
Tavoitteet	<p>Asetat itsellesi kovia ja haastavia tavoitteita. Uskot vahvasti itseesi ja tavoitteet yritystoiminnalta menestystä. Olet valmis pitkäjänteiseen ja tarmokkaaseen työhön. Tulet todennäköisesti menestymään hyvin.</p>	<p>Sinulla on jo hyvä tuntemus toimialasta, jolle aiot tai olet selvittänyt toimialan toimintamallit. Olet arvioinut mahdollisuutesi sijoittua toimialalle ja olet valmis aloittamaan yritystoiminnan.</p> <p>Olet analysoinut toimialan asiakasryhmiä ja tiedät mitä ryhmiä aiot lähestyä tuotteillasi tai palveluillasi. Sinulla on hyvä käsitys eri asiakasryhmien tarpeista ja miten tuotteesi/palvelusi niitä palvelee.</p> <p>Olet analysoinut asiakasryhmien tarpeet ja olet hyvin selvillä mitä perusteluja tulet käyttämään myydessäsi tuotteitasi/palvelujasi. Osaat vastata kysymykseen, mitä hyötyä asiakas saa tuotteesta/palvelusta.</p> <p>Tiedät, mistä tuotteesi/palvelusi tuotantokustannukset muodostuvat. Sinulla on selkeä käsitys siitä, mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan tuotteitasi/palveluistasi. Osaat hinnoitella näiden muuttujien perusteella siten, että se auttaa myynnin toteutumista.</p> <p>Tunnet kilpailijoiden tarjonnan markkinoilla. Sinulla on selkeä käsitys, mitä tärkeimmät kilpailevat tuotteet tai palvelut maksavat asiakkaalle. Osaat hinnoitella tuotteesi ja palvelusi etuja asiakkaalle enemmän kuin kilpailevat tuotteet. Mikäli kilpailua ei ole, osaat silti hinnoitella houkuttelevasti mutta kannattavasti.</p> <p>Olet tarkasti selvillä toimialan kilpailutilanteesta. Tiedät, miten sijoitut markkinoilla ja minkälaista kilpailua on olemassa tai odotettavissa. Olet tarkasti selvillä toimialan toimijoista. Tiedät, mitkä yritykset ovat pääasiallisia kilpailijoitasi ja tiedät tarjonnan sekä oman tarjontasi suhteen kilpailijoihisi.</p>	

Muistilista aloittavalle yrittäjälle

1. Liikeidea mitä, miten ja kenelle myydään liiketoimintasuunnitelma	2. Kannattavuus kate-% kiinteät- ja muuttuvat kulut, oma ansio	3. Yhtiömuoto valitse sopiva yhtiömuoto	4. Viranomaisluvut tarvittavat luvat ilmoitusvelvollisuus
5. Rahoitus ja tuet investoinnit, pääoma rahoittaja tuki takaus	6. Markkinointi asiat selvitä markkinointi mahdollisuudet ja hinnat	7. Vakuutukset selvitä oma YEL-velvollisuus muut vakuutukset yritykselle ja yrittäjälle	8. Työttömyysturva palkansaajan työttömyyskassasta yrittäjäkassaan 1 kk:n sisällä SYT/AYT
9. Verotus verotili ennakkoverot käynti veroneuvojalla -> uus-yrityskeskus	10. Starttiraha verovelkatodistus hakemus liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat	11. Rekisteröinti ÄLÄ REKISTERÖI ENNEN STARTTIRAHAPÄÄTÖSTÄ! PRH:n kaupparekisterissä	12. Kirjanpito tarjouspyyntö tilitoimistopalveluista vertaile
13. Rahaliikenne tilinavaus yritykselle maksupäätte	14. Toimitilat vuokra tai omistus yrityksen sijainti on TÄRKEÄ! soveltuvuus/viranomaistarkastukset	15. Henkilöstö mistä? velvoitteet -> TES, työsopimuslaki, vuosilomalaiki, yms. kustannukset yritykselle -> esim. palkat	16. Sopimukset vuokrasopimus kirjanpitosopimus toimittajat muut OLE TARKKA! VAIN KIRJALLINEN SOPIMUS!

Tärkeät linkit

Työvoima – ja elinkeinotoimisto, www.mol.fi

Työvoimatoimistot tarjoavat aloittelevalle yrittäjälle neuvonta yrityksen perustamisesta, starttirahaa, sekä sen kautta voi suorittaa yrittäjäyyskoulutusta. Liiketoiminnan menestyessä työvoimatoimiston kautta pystyy löytämään tarpeisiin sopivia työntekijöitä.

Uusyrityskeskukset, www.kinno.fi

Suomessa on noin 30 uusyrityskeskusta, jotka opastavat aloittavaa yrittäjää liiketoiminnan käynnistämisessä ja antavat neuvoa rahoituksessa, auttavat liiketoimintasuunnitelman laatiessa ja toimitilojen löytämisessä. Kouvola toimiva uusyrityskeskus on Kouvola innovation, eli Kinno.

Patentti- ja rekisterihallitus, www.prh.fi

Patentti- ja rekisterihallituksen Internet sivuilta saa tietoa, opastusta ja neuvonta yrityksen perustamisesta. Internet sivuilta löytyvät myös kaikki tarvittavat ilmoitus- ja hakemuslomakkeita.

Yritys-Suomi, www.yrityssuomi.fi

Yritys-Suomi verkkopalvelussa koottu ajantasaista tietoa yrittäjälle, millaista apua yrittäjä tai yritys voi saada perustamiseen, kehittämiseen tai kasvattamiseen ja mistä sitä apua saa.

Finnvera, www.finnvera.fi

Finnvera Oyj on Suomen valtion erityisrahoitusyhtiö, joka kehittää suomalaisten yritysten toimintaa. Aloittava yrittäjä pystyy saamaan yrittäjälainaa, joka on tarkoitettu uuden yrityksen perustamiseen. Aloittavan yrittäjän lainan määrä on korkeintaan 80 prosenttia hankkeen kustannuksista ja enintään 100 000 euroa. Finnvera edellyttää 20 prosenttia omarahoitusta ja laina-aika voi olla enintään 10 vuotta, josta enintään kolme vuotta ovat lyhennysvapaita.

Verohallinto, www.vero.fi

Verohallinnon verkkosivuilta saa tietoa yrityksen ja yrittäjän verotus-asioista ja velvoitteista.